

# VENDITA

## «E'»

# EMOZIONALE

-EMOZIONARSI PER EMOZIONARE-  
CONVINZIONE-EMOZIONE-AZIONE



MIND BUSINESS SCHOOL

POWERED BY  
OPEN SOURCE  
MANAGEMENT

---

# *MBS SICILIA*

# *23 e 24 giugno*

# Ci troviamo in un periodo storico che ci pone di fronte grandi sfide

- A) Sovrabbondanza di aziende simili con prodotti e servizi simili ad un prezzo simile
- B) Il consumatore è informato grazie ad internet, i forum, i confronti facili ...
- C) *Nasce l'economia intangibile ...*

# Il Venditore NON emozionale

- Il venditore non emozionale vende solo quando è SEMPLICE vendere.
- Come tale è sensibile alle fluttuazioni del mercato, al prezzo, alla richiesta del prodotto, all'umore del cliente.
- E' più un Porgitore di Prodotto...

# Il Venditore Emozionale

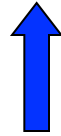
- Ritiene che il principale motivo per cui i potenziali clienti o i clienti comprano da lui e' per la sua capacita di ... .. (ES:esperienza .....
- Riesce a vendere anche quando il venditore «Normale» si fermerebbe

**A cosa ti fa pensare questa  
frase?**

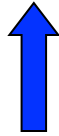
**Se vogliamo che le  
cose cambino**

**Come prima cosa  
dobbiamo  
cambiare “NOI”**

**Risultati**



**Azioni**



**Avere**



**Fare**



**Idee**

**Essere**

**Una correzione efficace  
lavora sulle idee,  
non solo sulle azioni**

- Sentiamo di non riuscire a raggiungere risultati eccellenti?
- Se si, abbiamo delle supposizioni, delle ipotesi, delle **idee** che noi riteniamo corrette, ma che in realtà sono, almeno in parte, scorrette.

# ALCUNE IDEE CHE DOBBIAMO CAMBIARE

- **E' il prodotto che fa la differenza**
- **E' il prezzo che fa la differenza**
- **Quando c'è crisi è difficile vendere**
- **Se riuscissi a fare grandi sconti allora si che vendereai!**
- **I clienti non ascoltano più quello che ho da dire per dare**



# Cosa compra il cliente

- Nella vendita di servizi/prodotti il cliente compra 5 cose secondo un ordine ben preciso:
  - **IL VENDITORE**
  - **L'AZIENDA**
  - **IL PRODOTTO/SERVIZIO**
  - **IL PREZZO**
  - **QUANDO FARLO**

# Definizione di Vendita

**INFLUENZARE  
L'ATTEGGIAMENTO  
CHE IL CLIENTE  
HA VERSO  
L'ACQUISTO**



# Vendita Emozionale

# Comunicazione

- La comunicazione non verbale costituisce **l'80%** della nostra comunicazione.
- Noi comunichiamo molto di più le nostre emozioni, le nostre convinzioni le nostre idee e le nostre sensazioni piuttosto che le nostre parole.
- CONVINZIONE - EMOZIONE - AZIONE



# Gualino (Gessi)

# Oggi nella vendita è determinante cambiare punto di vista...

- Permetti al tuo cliente di essere un po' venditore e vedrai che lui ti concederà di esserlo successivamente.
- Non è una sfida su chi ha ragione o chi ha torto, ma su cosa vogliamo ottenere. (lui vuole comprare - Tu vuoi vendere)
- Non fermarti alle apparenze, potrebbero trarti in inganno.
- Non pensare ai limiti che la mente fornisce.....vai Avanti!!!
- Perché nella vendita spesso ci si ferma?



# Eliminare i limiti Mentali

# VIDEO

# CONCLUDENDO

- La tecnica di vendita più micidiale è  
..... L'INTERESSE
- L'interesse falso è il presente
- L'interesse vero è il futuro

*In bocca al lupo a tutti voi con  
Grandi Vendite!!!*